# 2024年汽车工作总结(精选11篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-12-07

*总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望...*

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**汽车工作总结篇一**

回首xx年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情。新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。总体观察，这一年对我取得长足进步;不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。下面是我对公司的品牌推广提出一些见解;我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌。对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将\"某某\"品牌进入产品中。随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升。有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

回首xx年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情;见识了很多从未见识过新鲜;似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

总体观察，这一年对我取得长足进步;不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

下面是我对公司的品牌推广提出一些见解;

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌;其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将\"某某\"品牌进入产品中;再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传;另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己\"某某\"品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光;最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题;如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理;我们也不能忘记crm（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

7、对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

**汽车工作总结篇二**

回首20xx年，有太多的完美的回忆，20xx年本人来到长京行工作，但是惟有20xx年这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮忙与鼓励下，我必须会拥有更完美的明天.

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的曹经理，我要十分感谢他在工作上对我的帮忙。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心十分缺乏，我的工作能够说是很难入手。20xx年初，我都是在曹经理的带领下帮忙下进行顾客谈判、分析顾客状况、在销售中遇到难谈下来的顾客销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是4月份本人的销售业绩及潜力才有所提升。.

销售员的一天就应从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的`工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点顾客的开展。我在那里想说一下：我要把b类的顾客当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对顾客做到每周至少二次的回访。我认为攻顾客和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个顾客，只有这样才能有收效，等重点顾客认可了，我再将精力转移到第二重点顾客上。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并用心学习、尽快提高自己的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展20xx年度的工作。现制定工作划如下:

一对于老顾客，和固定顾客，要经常持续联系，好稳定与顾客关系。

二因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜顾客的资源。

三要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

1、每月就应尽最大努力完成销售目标。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、要多了解顾客的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个顾客。

4、对顾客不能再有爆燥的心态，必须要本着长京行的服务理念“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店顾客。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

8、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

9、为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

**汽车工作总结篇三**

根据10月上报给大区的广告计划及总公司要求配合的系列活动，主推龙腾纪念版，在11月21日的江南晚报上刊登了“东风雪铁龙礼遇天天下，‘发布龙腾纪念版’车型”的软文及龙腾天下的彩色竖通栏，并推出了系列优惠活动。广告刊登后收到咨询电话23个，由于纪念版的限量发行，我们只能对一些用户表示歉意，因此此次纪念版的推出一定程度上吸引了消费者的眼球，取得了不错的效果。另在11月16日的华东信息报就富康车的双冠王作了一次通栏并同时推出了“特惠3+3”的优惠活动，为年未的销售工作作了一定的广告宣传，同时也让更多的消费者对东风雪铁龙品牌的赛车品质加深了解。针对上述两个有纪念意义的活动，我们在展厅的布置上也采用了易拉宝、横幅、吊旗、海报等平面广告手段。

在11月初，我们参加了百安居与无锡交通台联合举办的“与f1共舞”的车展活动，并进行了交通台的直播，并播报了有关雪铁龙与世界拉力赛的渊源。

在针对大客户的营销活动中，我公司在11月12日邀请了无锡市锡山区区政府即将进行车改的潜在用户前往雪浪生态园进行了深度试乘试驾活动同时在太湖边的桔园进行了采桔的联谊活动，此次活动共有48人参加，意向客户达6个， 到月底实际成交客户4个。

对于老客户，我们此次组织了爱车俱乐部的20部车前往苏州东山举办了摄影自驾游，共有70余人参加了此次活动，活动结束后进行了摄影作品的评比，评比结果将在12月份公布，同时会将参加比赛的摄影作品在大厅内进行展示，并在12月《无锡车市》上刊登相关的广告图片、照片和文章。

本月其他品牌也加大力度，想就年底销售旺季的来临再掀销售高潮，故各品牌的销售政策层出不穷，例如北京现代的伊兰特11月推出了“非常3+1，好礼等着你”(1、享受2年或6万公里内主要保养件免费更换;2、抽取“幸运车主”赴德亲临2024世界杯;3、试乘试驾，即获赠精美礼品外，另还有购车保险的优惠)，总体价格已经跌破9。8万;千里马大幅度降价，跌幅达6000元;故大多数是通过各种途径进行降价促销以剌激消费者的购买欲。

而我公司通过上述各项营销方案的实施在不断巩固老客户的同时积极走出展厅，通过回访老用户、深度试乘试驾活动寻找其他客户群体，本月共完成了50台车的销售，完成大区下达的任务的69。4%，比去年同期销售量61台减少18%，与10月的50台持平。为了能在12月份完成大区的任务，我公司销售上也实行了联动考核，将11月未完成的指标并入12月份一起完成。另外针对大用户，我们将进一步跟进，与相关单位的车改办公室加强联络，开展各项联谊活动，同时对于大客户制定相应的销售政策，对我公司的各类车型进行有针对性的介绍。

1、应加大广告投放力度，特别是在深度试乘试驾方面。

2、应进一步加强对富康双冠王及爱丽舍16v发动机的电视、广播、网络的宣传，以其进一步让消费者了解富康的赛车品质及爱丽舍16v发动机的优良性能。

汽车销售年度工作总结 | 汽车销售年终工作总结 | 汽车销售个人工作总结

汽车销售年度工作总结 | 汽车销售年终工作总结 | 汽车销售个人工作总结

**汽车工作总结篇四**

年终工作

总结还须从理论的高度概括经验教训。下面

小编

为大家

收集的汽车销售

20xx年终工作

总结，

欢迎阅读!

回首，看看今年的一年，我都不知道自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

1.市场力度不够强，以至于现在唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生!没有达到预期效果!

2.个人做事风格不够勤奋.不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想!

3.在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有更好的突破!为了明年的工作能上升一个层次，给自己制定计划如下：

1.对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2.在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

3.要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

九小类：

1.每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

3.见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4.对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。

6.对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7.客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8.自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的!我是独一无二的!”。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9.和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗!加油!

**汽车工作总结篇五**

20\_\_年是\_\_海马汽车销售公司重要的战略转折期。国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给x公司的日常经营和发展造成很大的.困难。在全体员工的共同努力下，x海马汽车销售公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为海马汽车分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分用户群体实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合邢总经理在20\_\_年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢？我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标管理

对策二：细分市场，建立差异化营销

我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据20\_\_年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市尝零散用户等四大市常对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了企业用车单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传海马品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年x市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和x市高校后勤集团强强联手，先后和x理工大后勤车队联合，成立校区x维修服务点，将x的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在当地市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成总部任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额x万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自20\_\_年成立以来的售后维修高峰。为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范。

20\_\_年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严峻的形势，在年初我们确定了全年为“服务管理年”，提出“以服务带动销售靠管理创造效益”的经营方针。

我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在管理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，管理部门服务一线的管理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在管理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的管理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。

并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养实施了“交钥匙”工程；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送温暖”等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

二、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部管理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和管理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对x市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的长处，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

三、注重团队建设

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请专业的企业管理顾问咨询公司对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

**汽车工作总结篇六**

20xx年即将过去了，现在就这一年的销售工作总结如下：

1、销售情况20xx年销售891台，各车型销量分别为x331台;161台;3台;2台;394台。其中x销售351台。x销量497台较x年增长x%(x年私家车销售342台)。

2、营销工作为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。20xx年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20xx年9月正式提升任命x为x厅营销经理。工作期间x每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

3、信息报表工作报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到x公司日后对本公司的审计和x的验收，为能很好的完成此项工作，20xx年5月任命x为信息报表员，进行对x公司的报表工作，在工作期间x任劳任怨按时准确的完成了x公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

4、档案管理20xx年为完善档案管理工作，特安排x为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报x公司等，工作期间x按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。以上是对20xx年各项工作做了简要总结。

最近一段时间公司安排下我在进行了长时间的咨询学习工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于20xx年的工作计划做如下安排：

1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与x公司各部门的工作，争取优惠政策.加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、销售人员的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。

6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用化。

7、根据x公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表x专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在20xx年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在20xx年新的一年当中我们将继续努力工作，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

**汽车工作总结篇七**

通过这一个月的汽车电气及车身电控技术的实训，让我们学到了好多东西，也进一步加深了对汽车面的了解，随着汽车技术的发展，对电气设备性能的要求越来越高。然而汽车电气设备修理作业是现代汽车修理的重要组成部分，所以这次实训加深我们对汽车构造的认知。随着汽车技术的日益发展，现代汽车电气、电子设备的特点，主要体现在功能集约化、控制电子化和连接标准化上。在分析电子线路的故障时，由于它总是与相关的电气设备相联系，所以，一定要了解电气、电子设备的一般特点。在这一个月中我们学习了几个项目：汽车电路与电气系统的认识、前照灯检测、汽车安全气囊的检测、汽车电动车窗等项目，这些项目的完成，说明我自己蛮行的，我也从中也检测到了自己某些地方的不足，但是相对于我们了解的、所掌握的，我们还是有信心的，在做题中虽然速度慢了点，但是有的时候，有的东西，老师忙不过来，只能自己去探索，然后去完成所要做的项目，可以说这是认真后的成果，让我们感受多多啊。然而在这个月中，我们克服了好多，我们班基本上都是每天下午实训，天气又热，有的时候根本不想来，但是我还是坚持了下来，因为在我每做一个项目后，都有点小小的成就感，它在鼓励着我，慢慢的我从会做一个项目到几个项目了，所以这次实训是值得的。

然而在这个月的实训过程中，我们发现了不足，然后进行改正，其他很多知识一定要反复操作或反复练习、实践才能真正的掌握，在这期间我深刻的认识到了理论知识和实践操作必须是相结合的，也是教学的一个环节当中重要的环节，只有这样才能提高自己的知识面和实践能力，这会让我终身受益，这其中我非常感谢我们的指导老师，感谢他们对我们的认真指导。

希望在下个学期，我们的教学中，还能多开展这样的实训，只有理论跟实践相结合才能让我们更容易的去掌握知识面。

生产实习是大学实习的重要组成部分，学校很是重视，每年都批下大批资金安排学生到各个工厂参观实习，增长学生的见识，巩固课本知识，让我们了解工厂的一些基本运作过程，为我们以后的学习和工作打下坚实的基础。知识是人类进步的阶梯，而学习知识不仅仅靠从书本上获取，而重要的是在于体验。理论知识往往过于标准化，仅仅靠掌握理论，一点实际操作经验都没有的话，事实上是没有实际效应的，现实中的事情往往是千变万化的，运用起来解决具体情况多半是教条的。无数事实证明：只有将理论知识与实践很好的结合起来，才能将知识运用到最高境界，为了学有所长，学有所用。

(四)对电能表的认识电能表，通常被电工用来测量电路消耗电能的仪表，俗称电度表、火表。有功电能表：电能可以转换成各种能量。如：通过电炉转换成热能，通过电机转换成机械能，通过电灯转换成光能等。在这些转换中所消耗的电能为有功电能。而记录这种电能的电表为有功电能表。无功电能表：

电工原理告诉我们，有些电器装置在作能量转换时先得建立一种转换的环境，如：电动机，变压器等要先建立一个磁场才能作能量转换，还有些电器装置是要先建立一个电场才能作能量转换。建立磁场和电场所需的电能都是无功电能。而记录这种电能的电表为无功电能表。无功电能在电器装置本身中是不消耗能量的，但会在电器线路中产生无功电流，该电流在线路中将产生一定的损耗。无功电能表是专门记录这一损耗的，一般只有较大的电单位才安装这种电表。感应式电能表：采用电磁感应的原理把电压、电流、相位转变为磁力矩，推动铝制圆盘转动，圆盘的轴(蜗杆)带动齿轮驱动计度器的鼓轮转动，转动的过程即是时间量累积的过程。因此感应式电能表的好处就是直观、动态连续、停电不丢数据。电子式电能表运用模拟或数字电路得到电压和电流向量的乘积，然后通过模拟或数字电路实现电能计量功能。由于应用了数字技术，分时计费电能表、预付费电能表、多用户电能表、多功能电能表纷纷登场，进一步满足了科学用电、合理用电的需求。目前从总体来看，感应式电能表与电子式电能表相比，感应式电能表生产的数量为多。但电子式电能表的产量有明显上升的趋势。

这段时间我在立信网络有限责任公司实习，实习目的是通过理论联系实际，巩固所学的知识，提高处理实际问题的能力，为毕业设计的顺利进行做好充分的准备，并为自己能顺利与社会环境接轨做好准备。下面是本人对这次毕业实习的总结：首先，在工作中要有良好的学习能力，要有一套学习知识的系统，遇到问题自己能通过相关途径自行解决能力。因为在工作中遇到问题各种各样，并不是每一种情况都能把握。在这个时候要想把工作做好一定要有良好的学习能力，通过不断的学习从而掌握相应技术，来解决工来中遇到的每一个问题。这样的学习能力，一方面来自向师傅们的学习，向工作经验丰富的人学习。另一方面就是自学的能力，在没有另人帮助的情况下自己也能通过努力，寻找相关途径来解决问题。其次、良好的人际关系是我们顺利工作的保障。在工作之中不只是同技术、同设备打交道，更重要的是同人的交往。所以一定要掌握好同事之间的交往原则和社交礼仪。这也是我们平时要注意的。我在这方面得益于在学校学生会的长期的锻炼，使我有一个比较和谐的人际关系，为顺利工作创造了良好的人际氛围。另外在工作之中自己也有很多不足的地方。例如：缺乏实践经验，缺乏对相关行业的标准掌握等。所在我常提醒自己一定不要怕苦怕累，在掌握扎实的理论知识的同时加强实践，做到理论联系实际。另一方面要不断的加强学习，学习新知识、新技术更好的为人民服务。通过这次毕业实习，把自己在学校学习的到理论知识运用到社会的实践中去。一方面巩固所学知识，提高处理实际问题的能力。另一方面为顺利进行毕业设计做好准备，并为自己能顺利与社会接轨做好准备。毕业实习是我们从学校走向社会的一个过渡，它为我们顺利的走出校园，走向社会为国家、为人民更好服务做好了准备。这一个月的实习，给我提供了一个鉴定自己的机会，使自己发现了工作和生活中的不足，明确了自己较之别人的长处和优势。长处是自己十分的讲求效率，无论工作多与少、无论工作轻与重，都要尽快的把事情做完，应该说这样的想法也是正确的\'，但这样可能会带来事情做得不够细心，可能出现一些纰漏，而大多数工作却是不允许的。因此，以后要改变自己的工作习惯，戒骄戒躁，做工作不能马虎。通过实习发现自己的协作性和互帮互助性比较欠缺。在工作时觉得把自己的事情做好就够了，不习惯在工作时借助团队的力量，造成在工作时有点势单力薄。在以后的工作中要多与同事交流，让大家的工作变的更轻松。通过这一个月的实习，已经发现了自身的问题，在以后的工作、生活中改正自己的不足，继续保持自己的优势和良好的习惯。

生产实习是学校教学的重要补充部分，是区别于普通学校教育的一个显著特征，是教育教学体系中的一个不可缺少的重要组成部分和不可替代的重要环节。它是与今后的职业生活最直接联系的，学生在生产实习过程中将完成学习到就业的过渡，因此生产实习是培养技能型人才，实现培养目标的主要途径。它不仅是校内教学的延续，而且是校内教学的总结。可以说，没有生产实习，就没有完整的教育。学校要提高教育教学质量，在注重理论知识学习的前提下，首先要提高生产实习管理的质量。生产实习教育教学的成功与否，关系到学校的兴衰及学生的就业前途，也间接地影响到现代化建设。生产实习是本专业学生的一门主要实践性课程。是学生将理论知识同生产实践相结合的有效途径，是增强学生的群众性观点、劳动观点、工程观点和建设有中国特色社会主义事业的责任心和使命感的过程。通过生产实习，使学生学习和了解工程实际和自动化领域的发展状况，培养学生树立理论联系实际的工作作风，以及生产现场中将科学的理论知识加以验证、深化、巩固和充实。并培养学生进行调查、研究、分析和解决工程实际问题的能力，为后继专业课的学习、课程设计和毕业设计打下坚实的基础。通过生产实习，拓宽学生的知识面，增加感性认识，把所学知识条理化系统化，学到从书本学不到的专业知识，并获得本专业国内、外科技发展现状的最新信息，激发学生向实践学习和探索的积极性，为今后的学习和将从事的技术工作打下坚实的基础。生产实习是与课堂教学完全不同的教学方法，在教学计划中，生产实习是课堂教学的补充，生产实习区别于课堂教学。课堂教学中，教师讲授，学生领会，而生产实习则是在教师指导下由学生自己向生产向实际学习。通过现场的讲授、参观、座谈、讨论、分析、作业、考核等多种形式，一方面来巩固在书本上学到的理论知识，另一方面，可获得在书本上不易了解和不易学到的生产现场的实际知识，使学生在实践中得到提高和锻炼。

**汽车工作总结篇八**

周年复始，万象更新，转眼间x物业在新的历程中匆忙而紧张的跨过了，回顾自己xxxx年来的工作历程，收获及感悟颇多，从x月进入公司以来，在公司各级领导的带领和关怀以及各位同事的积极协助下，凭着自己认真负责的工作态度，圆满的完成了公司领导赋予的各项工作。现将工作汇报如下：

针对客服人员专业知识不足，在严格按照客服部年度培训计划进行培训的同时，加强现场培训，通过真实案例实操实练，通过理论与实践让客服人员更深刻的认知专业知识的重要性，在五月份客服部安排人员参加南通总公司组织的客服专业技能的培训与考核时，荣获全公司第二名的好成绩。

2、梳理现有管理费的收费进度，对未收户数、面积、金额及原因作统计并制定催收管理费计划，针对收费率低、业主不愿缴纳管理费，客服部制定各楼栋助理根据各自区域按时上门、电话催缴的催缴计划。x月份根据制定的催缴计划进行管理费催缴工作，并对业主不愿缴纳管理费原因进行统计，根据业主提出的各类问题，找出问题的根源并处理，已取得良好效果。五x月份上门收缴管理费x元，六月份上门收缴管理费x元。七月份对管理费一年以上未交的业主发催缴函，对已交付区域未收房的业主发催收函，共发出催收信件x封，至月底已有x户交纳物管费x元。

1、针对销售大厅各项工作与小区存在一定的差异性，员工对新的工作环境及工作任务不太明确，做好员工之间的动员工作的同时，制定并实施会所服务标准以及各部门详细工作流程，对安排的工作具体落实到相关责任人，要求当天能完成必须当天完成，不能完成的要查出原因、制定计划，按规定的期限完成，改变懒、散、慢的不良工作习惯，对提高服务意识、有效开展工作起到至关重要的作用。

2、十月份样板间正式对外开放，在此期间完成样板间的全面开荒工作以及销售中心的细致卫生清洁。

3、根据验收标准完成对销售中心、样板间以及配套设施的验收，并对存在的遗留问题要求整改并跟进结果，对维修后的遗漏工程进行复检。

回顾以来的工作，诸多方面值得分享和肯定，在工作中也存在在很大的不足：

1、在物业服务工作上理论知识稍有欠缺，对于客服部以外的其他部门理论知识掌握不大熟练，运用不到位，需要加强学习，积极进取，以求进一步提高物业管理水平，提高自身综合素质。

2、对于管理方面的素养，还需要提升，需加强管理知识理论的学习和实际经验的积累。

3、日常的工作标准虽然达标，但是与“精细美”的服务理念存在一定差距，需要在服务工作中的细致部分下功夫。

为了在新的一年里更好的扬长避短，克服之前工作中的不足，树立良好的服务口碑，20xx年x部会所将致力于加强规范管理、协调沟通、落实执行。以提高管理服务效能，营造和谐生活环境，配合营销工作为中心计划开展工作。

1、在现有工作手册的基础上，根据工作需要不断完善工作手册，落实执行公司下发的iso质量管理体系文件，使每一位员工了解工作规程，达到规范自我、服务业户的目的。

2、根据年度培训计划对员工进行定期的业务、技巧、服务意识等方面的培训，通过不断的强化学习，不断提高会所员工水平，尽快带领出一支业务过硬、服务意识强的员工队伍。

3、对会所员工自身特点、专长、结合日常工作表现，进行合理评估，合理安排岗位，明确发展方向和目标，对不称职员工坚决撤换。

通过推出更贴心的服务，展示物业服务水准，做到人人都是称职的“形象销售员”，令客户对公司及楼盘增强信心。

1、根据销售中心的装修以及布局提出合理化建议，做好服务软包装。

2、服务礼仪不漏掉每一个需要注重的细节。

3、服务用语文明、礼貌，统一说词，规范用语。

4、通过销售中心以及样板房的服务，展示后期物业服务的水准。重点在于提升物业公司的形象，发掘并展示公司服务的优势和亮点。

5、对物业的营销推广提供物业管理的卖点，充分介绍物业优势而又避免随意许诺，对客户提出的物业管理问题进行咨询答疑。

积极参加与销售中心开展的业主联谊活动，集中了解业主反馈的信息，在销售中心帮助下，在入住前开展业主需求调查，以求了解业主的年龄结构、文化层次、兴趣爱好及各类服务需求，通过分析，确定管理服务标准及各项服务收费标准，使今后的物业管理服务更加贴近业主。

**汽车工作总结篇九**

20xx年，我xx学院内燃机制造及维修专业。刚大学毕业的我来到公司工作，工作期间，我通过认真，勤奋实践，逐渐掌握了现车辆的基本要求，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作汇报，不足之处，敬请指出！

到维修制造中心后，我深知：作为一名技术工人，若看不懂图纸资料，搞不清设备原理，钻不透车辆构造，不但十分尴尬难堪，而且不是合格工人。我克服实践不足等不利因素，以一股不达目的不罢休的“牛劲”，努力为自己“加油充电”。

我整理了一些有用的技术书籍，深入学习了《车辆构造》、《机械基础》等技术理论，并把所学的知识应用到生产实际中，不断提高专业技能。有时，为了弄清楚某一个配件的来龙去脉，对照技术资料，彻夜琢磨研究，不搞明白，决不撒手；有时，在车间里做不完的事，就拿回宿舍研究，久而久之，我的宿舍成了我的“研究所”。

功夫不负有心人，经过刻苦钻研，我进步很快，但是我没有丝毫的自满，我深知，自己虽是一名大学生，但是维修制造中心很多师傅经验十分丰富，是我学习的榜样，在钻研专业技术的道路上，容不得半点虚假和懈怠，要用自己的不懈努力，为企业不断做出新贡献。

我用自己聪明才干和所学到的专业技能，与师傅们一道为维修制造中心解决了一道道难题，攻克了一个个难关。

今年四月份，维修制造中心我有一台车，带负荷倒档调档，修理了几次都没有修好，待修车一到，我和师傅马上带上工具与司机进行试车，行驶中发现，沙漠路段，倒档自动跳档。驾驶员说：毛病已在三个月前出现了，就是找不到毛病。我和师傅商量后判断：“倒档齿箍打滑”故障的原因，驾驶员说已经更换过了，没发现有问题。试车回来，我和师傅再次详细检查，还是确定为倒档打滑。在拆解变速箱以后发现倒档上采用的齿箍异常，虽然大小一样，但是齿的形状不同，这就是直接导致调档的原因。更换后，故障顺利排除，不但解除了驾驶员的烦恼，也为公司节省了大笔费用。

“站着做人，跪着服务”是运输公司的服务理念，在工作中，见到很多车辆在行驶时出现制动不灵的故障，我对此类问题进行深入分析，得出造成车辆行驶制动不灵的故障有以下几个原因：制动系产生的压缩空气压力不足。

车辆由于储气筒不能储存足够的压缩空气，制动阀的供气量不足；制动阀管路漏气、气路堵塞都会造成制动时制动系产生的压缩空气压力不足；制动鼓与制动蹄片间隙不合适；制动蹄接触面积太小。根据以上原因，围绕着制动不灵的问题，我反复查阅、研究了有关维修保养资料，并虚心向有经验的师傅请教，对逐个可能产生的原因进行检查分析，对可能会发生故障的部位，采取由浅人深，先易后难的方法进行拆检。我首先检查储风筒，看气压是否符合标准。起动发动机，检查制动系的压力表反应情况，发现其充气困难，充气3min才充到0。3mpa。这种情况有可能是空气压缩机有故障，也有可能是密封气压管路有泄漏，造成气压很难提高。我检测发动机中速运转时的气压，发现上升较慢，熄火后检查气压，发现压力快速下降超过标准规定值。

检查空气压缩机传动皮带松紧度是否符合要求，又拆下空气压缩机，发现泵盖内大部分被积炭盖着，气门口亦都有积炭堵着。清除积炭后装回泵盖及附件试验，发现效果比以前有改进，空气压缩机有明显的泵气声，工作效果良好，然后把空气压缩机的输出接风喉接紧继续起动发动机，将总阀前的每一段管路逐段松开试风量，再加以彻底清除堵塞管道上的积炭。

通过以上操作，使发动机起动后，气压很快可以达到490kpa以上。我根据踏下制动踏板后气压下降值来判断故障，发现气压下降正常，但在放开脚踏板后，排风阀的排气量不足，当即解查刹车总阀，发现进气阀阀胶有明显沟槽的现象，排风阀阀胶发涨关闭不严，经更换装复好后，再适当调整排风阀，然后我又把后车轮里制动蹄片和制动鼓之间的间隙适当调整到最佳位置，使之不会有拖滞的状况。

故此，将车轮顶起，随后转动车轮试踏下制动踏板，果然车轮不是即停而是缓慢停下来，证明凸轮轴失去了作用。当即把左右轮和制动凸轮推杆拆下清锈加以润滑、调整，并且将整个制动轮鼓清洁一千二净，以及检查制动蹄的回位弹簧拉力情况，从直觉看弹簧已经被锈蚀了许多，用新旧弹簧对比确认弹力和粗细都有差别，所以更换新件。换上新后，这一故障排除了。经过试车检验，该车原刹车不灵的故障被排除。

俗话说：“活到老，学到老”。我一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。

通过报纸、杂志、书籍积极学习理论；通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。遵纪守法，认真学习知识；爱岗敬业，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

在工作期间，我深切的感受到职工群众的力量和自己肩负的使命，善良淳朴的职工群众在极其艰苦的环境中默默无闻尽职尽守，勤奋工作，他们面对困难时表现的大无畏精神，深深感动着我。

尽管从小到大，我没有吃过什么苦，但面对现在大好的补课机会，我岂能轻易放过，通过加强学习，结合身边的优秀党员，我不断提高理论水平和思想。

**汽车工作总结篇十**

汽车用品生产厂家、代理商或经销商要想进入4s店，必须首先弄清4s店选择汽车用品的原则和顾虑。众所周知，每一个4s店，其所经销的汽车，都是一个品牌的，汽车厂家为了保护自己的汽车品牌，是严格限制自己的品牌经销商从外部采购一些非厂家提供的零部件和用品的，几乎每个汽车生产厂家都有这样的要求。之所以如此，是因为汽车生产厂家，怕因为更换或加装一些非厂家提供的、质量没有保证的零部件或汽车用品影响自己品牌汽车的整车性能和质量，一旦因此出现质量问题，必将影响自己的品牌声誉，造成恶劣影响。这完全是不必要的麻烦，所以厂家索性来一刀切的要求。同时，汽车4s店也有这方面的顾虑，因为在目前中国的汽车销售市场环境中，毕竟厂家是占据主导地位的，拥有绝对的话语权。所以汽车用品生产厂家、代理商或经销商，要想使自己的产品进入4s店销售，首先必须保证一点，那就是提供的产品质量一定要合格有保证，性能稳定，经久耐用（最好能有相关的各种质量认证和检验报告）。

每一个企业，都是追求利润最大化的，汽车4s店也是如此。汽车4s店选择汽车用品经销时，考虑的另外一点就是：汽车用品生产厂家、代理商或经销商提供的产品是否给其预留了足够大的利润空间，市场价格是否透明，售后服务是否多。如果一种汽车用品在别的渠道或市场上到处都是，市场价格非常透明，汽车4s店一般是不会选择经销的。特别是那些汽车用品生产厂家、代理商或经销商提供的产品还要涉及到具体安装或车辆改装的，需要售后服务和承担产品本身与车辆本身质量风险的，向上述那种情况，汽车4s店就更不会选择经销了。当然，除非是一些大的、国际知名品牌的汽车用品生产厂家提供的产品，要么就是一部分本身附加值就低但顾客会经常购买的消耗性产品，象上述那种情况下，汽车4s店会有所考虑经销的。

汽车4s店选择汽车用品还有一条重要的原则就是：汽车用品生产厂家、代理商或经销商提供的产品，在其4s店里销售，究竟能有多大的量。一般每个4s店的客户保有量都是比较稳定的，虽然会随着新车的售出而成缓慢的增长，但其一部分老客户同时也在流失。因此，如何在现有客户的基础上，挖掘出他们的最大价值，这是汽车4s店选择汽车用品时要考虑的一个问题。那些销量大，利润高，质量有保证，售后服务少的消耗性汽车用品，当然就成为他们的首选了。当然那些销量一般，但利润很高，质量有保证，售后服务又不太多的汽车耐用品，他们也会非常乐意选择的。

另外汽车4s店选择经销汽车用品还有一条原则是（大多数情况下）：要求汽车用品生产厂家，代理商或经销商，必须是铺货才能合作，并且还要提供增值税票。这完全可以理解。一是因为汽车4s店每人是各司其责，现款进货涉及环节多，程序复杂，手续比较麻烦，不如铺货合作省事简便易操作。二是因为其出于自己利益的考虑（不压自己的现金与库存）和自己所处的强势地位。

汽车用品生产厂家、代理商或经销商要想进入4s店，还有一点就是必须弄清4s店内部的组织结构。只有弄清了里面的组织结构，我们才能找对相关的主管人员，我们的产品才有可能进入，进入以后我们的产品才能销售的好。4s店内部的组织结构一般如下图所示（大致）。

由于每个4s店的情况各不相同，在实际当中，有的4s店有可能在职务设置结构和职务名称上与上图不一定相同，但这并不重要。关键一点就是，汽车用品生产厂家、代理商或经销商要知道从售后这一块，来寻找出象服务经理这样具有产品能否进入4s店的决策权与谈判权的主管人员；象客户主管（前台维修接待）、技术主管（维修工）这种产品进入4s店后具体负责销售的人员；象配件主管（库管）、财务经理等这种与进货、结款等后续工作密切相关的人员。并且在日后的工作过程中，能够很好地理顺以上各种复杂的关系，以实现产品销量的最大化，这才是最重要的。

（例如：在奥迪的4s店里：相当于上图服务经理的职务名称是服务总监，相当于客户主管的职务名称是服务经理；例如：在有的4s店里，有的副总经理兼售后服务经理等等，情况不一而同）

在了解了以上两点以后，我们的产品进入4s店的工作，就好开展了。我们应该找有决定权利的售后服务经理或者跟其工作职责相近的其他人员。事先跟其电话沟通（电话沟通的技巧及一些应注意的问题，日后单辟主题另行交流），说明意图，然后约定面谈的时间。约定时间以后，准备面谈需要的产品资料等其它一些文件资料及产品样品。

跟4s店的服务经理面对面谈判后，无非最后涉及到一个问题；是对方现金进货还是给对方铺货。一般情况下，是以给4s店铺货为结局，这也是由4s店处于强势地位的现实情况所决定的。当然也有4s店现款进货的，在谈判的过程中，但这样的情况比较少。

如果是以给4s店铺货的合作方式进入4s店，当场要敲定前期的铺货量及结款的方式。是月结，还是压批结（是压前一批结后一批，还是压后一批结前一批），并最终以合同或协议的形式把其及其它一些方面的问题确定下来。

接下来就是安排往4s店上货的问题了。在上货的过程中，一定不能忘记给其配备必需的终端宣传品。

**汽车工作总结篇十一**

20\_\_年已经过去，回顾这一年的时间，公司领导及各位同事的努力付出，较好地完成了各项工作。为进一步提高员工的服务意识和工作效率，树立良好的`服务形象，公司还特成立了以总经理为组长，各部门经理为副组长，各班组长为成员的质量服务管理小组，在各方面都有了明显的提高。

现将一年来\_\_市汽车维修的工作情况汇报如下：

一、内部管理

公司组织全体员工认真学习管理制度、工作标准、各班组岗位细则；

特制定相应的深圳市政府公务车维修管理制度，对员工的专业水平，工作实绩和职业道德状况进行培训、考核，使其具有相关的职业素质和专业技能，符合政府采购及监督管理部门规定的专业岗位任职要求，全面做好公务车维修履约工作。营造良好氛围，广泛宣传，悬挂标语，接受社会各界监督，设立意见箱、投诉电话等。经查实公司员工存在违规行为的，按相关规定进行处罚，包括警告、罚款、情节严重者给予辞退。若发现采购单位在执行中存在问题直接向深圳市政府采购中心反映和投诉，杜绝各种不正当竞争行为，积极为各采购单位提供优质服务，树立深圳市政府公务车协议维修企业的良好形象。

二、保养设备

利用周六、日休息时间对检测设备进行全面检修、维修保养。保持和恢复设备的技术性能，保证各设备具有良好的使用性和可靠性。为公务车维修提供良好的设备保证。

三、履约情况

材料按“进货价、管理费率、结算价”分列计算。附的原始配件清单都必须有厂家签字或盖章。20\_\_年x月份至\_\_月份进厂维修车辆台次达\_\_次，累计应收维修费\_\_元，累计应收维修费\_\_元，优惠额达\_\_元，总优惠率达x%。

深入调研，把握实情；加强治理，改进服务；大胆探索工作新思路、新方法，为公务车维修的健康快速发展而努力！

下面根据20\_\_年度工作情况与存在不足，结合目前公务车维修发展状况和今后趋势，计划从下几个方面开展20\_\_年度的工作：

2、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

3、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn